

<<学点心理学玩转人际关系>>

图书基本信息

书名：<<学点心理学玩转人际关系>>

13位ISBN编号：9787538731996

10位ISBN编号：7538731997

出版时间：2010-10

出版时间：时代文艺出版社

作者：郑学宾

页数：249

字数：128000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<学点心理学玩转人际关系>>

前言

心理学研究者们曾经做过这样的实验：找出两个中学班级做对比，一个是专门接受批评的班级，不管学生做得好不好，老师都会批评、责怪他们，并且老师故意在学生间制造不团结的氛围；另外一个班是以鼓励为原则，老师对待他们充满了热情，而且从来不批评他们。

三个月后，第一个班退学、厌学、出走的很多，另外一个班的学生们则是学习成绩越来越好。

所以，我们在和别人打交道的时候，一定要以肯定和表扬为主。

再譬如两个邻近的卖菜摊，以前生意一直挺好，怎么最近突然没有顾客来了呢？

有一个心理现象出现了：菜贩甲想，我要降价才行，旁边那个家伙一见到顾客就和顾客吵架，都没人敢来买菜了，我得降价吸引顾客。

菜贩乙想，最近我旁边这个人有点古怪，可能明天会降菜价，明天他要是卖四毛半我就卖四毛，一定要把他镇住，看谁能坚持到最后。

到了第二天，两人终于为了价格而大吵了起来……他们就没想到，或许两个人一起喝喝茶，一起出去走走，然后谈论一下菜卖不出去的原因，共同找出解决的方法，这样明天才会越来越好。

就像一个瓶子里放进三个小球，若想将这三个小球同时倒出来是不可能的，因为三个小球合到一起其体积就大于瓶口了，所以只能被堵住，一个也出不去。

怎么办呢？

只能是一个一个往外倒，最终才能将三个小球全部取出。

这就是所谓的退一步海阔天空，各自谦让一些，就有可能实现双赢。

<<学点心理学玩转人际关系>>

内容概要

你了解自己吗？

你了解身边的人吗？

你能够获得别人的信任吗？

你能交到朋友吗？

你能在社交中左右逢源吗？

生活中，每个人都在扮演着不同的角色，每天都在和他人打交道，有的只是你人生中的匆匆过客，有的却成为了与你相知相惜的朋友。

为什么能和那个人做朋友，为什么和这个人却合不来？

这就是心理学要解决的问题之一。

学点心理学，了解自己，了解他人，玩转人际关系。

<<学点心理学玩转人际关系>>

作者简介

郑学宾，武汉大学心理学硕士，行销管理专业顾问。

曾任企管公司业务经理、公关部对外发言人，现任国际管理顾问公司特约企划。

对公共关系及人际心理有深入的研究，以独特的“读心术”，“识人术”累积了众多人脉和财富，并借由丰富的业务及公关经验，归纳发展出一套拓展人脉

<<学点心理学玩转人际关系>>

书籍目录

第一章：了解你自己 人格分析——九型人格 性格分析——心理测试 你处理问题的能力强吗？自测成功心理倾向 测测你的潜意识 你在哪方面最自信？你是否懂得换位思考？从自画像测试你隐藏的性格 测测你的挫折感与自卑感 测测你的独立性强不强 测测你的领悟能力指数有多高 测测你的心理抗灾能力有多强 你是容易感情用事的人吗？测测你的成功潜质 测测你是否具有领导力 野心小测试第二章：你不得不知的心理定律 不值得定律 跳蚤定律 皮格马利翁效应 海格力斯效应 布里丹毛驴效应 墨菲定律 二八定律 马太效应 手表定理 彼得原理 管理原理 破窗理论 奥卡姆剃刀定律 水桶效应 多米诺骨牌效应 蝴蝶效应第三章：人际交往中的心理地位 我好，你也好 我好，你不好 我不好，你好 我不好，你也不好第四章：人际印象 人际印象及其影响 人际印象的形成模式与特点 人际印象形成中的心理效应第五章：如何获取信任 从他人最感兴趣的事着手 关心他人最关心的事情 如何吸引他人的注意力 运用他人最熟悉的语言第六章：人际关系中的心理策略 不要成为别人的敌人 了解他人的需求 利用他人的虚荣 让别人心甘情愿为你做事 第七章：学会沟通第八章：让他成为自己的朋友第九章：洞察他人的心理第十章：隐藏自己 后记：善待他人，善待自己

<<学点心理学玩转人际关系>>

章节摘录

100-90分（领导人）做事慢条斯理，善于思考，喜欢命令别人，讨厌别人反抗或质疑自己的态度，不容许自己输给别人。

好学，想让自己成为最好的。

而达不到目标时会不分青红皂白地生闷气。

89-79分（感性人）表达能力强，想象力丰富，常因胡思乱想而变得多愁善感，容易沉醉在罗曼蒂克与甜言蜜语之中，对爱情总是既期待又怕受伤，常常无厘头又莫名其妙地对号入座。

个性属于优柔寡断型，通常不顾现实只跟着感觉走，让人摸不透他的想法与思考逻辑。

78-60分（理性&淡定）做事总是深思熟虑、小心谨慎、冷静且易妥协，有时候宁愿自己承受舆论与压力，也不愿向好友倾诉，因为他们总是认为自己能够度过艰难和困苦，但其实这都只是在逞强罢了。

他们通常讨厌被，束缚，更喜欢自由！

理性人：以深思熟虑为第一原则，凡事要求公私分明，为人比较拘谨严肃，对于欢乐、悲伤或受到赞美等情绪的反应较没什么差异性。

淡定人：和平主义者，内心没有什么波澜，就像温驯的绵羊，只要能够生活就好，不必计较太多，是只羡鸳鸯不羡仙的那一类人。

59-40分（双重&孤寂）环境的因素会让你不知道该如何表现你自己，所以你可能有见什么人说什么话的习惯，其实你喜欢人多时候的热闹，尽管你有时会很慌乱，不过你还是会因为现实的需要而委屈自己配合他人。

通常会因得不到满足而受挫，造成自闭。

后记

有道是：“金无足赤，人无完人。”

”在生活中，我们每一个人都难免会与他人发生这样或那样的碰撞。

当意见出现分歧、利益发生冲突时，我们往往就会与对方斤斤计较、争吵不休，矛盾也就由此滋生。

因此，我们必须学会善待他人。

法国作家雨果曾经说过：“世界上最广阔的是海洋，比海洋更广阔的是天空，比天空更广阔的是人的胸怀。”

”人际交往、待人处事，如果没有广阔的胸怀，就会没有友情；没有了宽容就失去了友善。

宽容是一种美德，一种修养，也是衡量一个人层次高低的标准。

当别人冒犯你时，当别人践踏你的尊严时，我们应在坚守原则的基础上，努力化干戈为玉帛。

那种“以牙还牙”“针尖对麦芒”的处事方式实不可取！

那样只会使自己走入“死胡同”，进亦难，退亦难，何不握手言和，退一步海阔天空呢？

能善待他人的心灵是广阔的，我们要以真诚、宽厚、博大的心灵去对待他人。

阿姆斯特朗在迈上月球时，因一句“我个人迈出了一小步，人类却迈出了一大步”而家喻户晓。

但一同登月的还有一位叫奥尔德林的人，虽然这个名字听起来很陌生，但他同样值得我们敬佩。

在庆祝登月成功的记者招待会上，有一位记者突然向奥尔德林提出了一个很尖锐的问题：“作为同行者，阿姆斯特朗成为登陆月球的第一个人，你是否感觉到有些遗憾？”

”

<<学点心理学玩转人际关系>>

编辑推荐

《学点心理学玩转人际关系》：一本教你如何与人相处的心理指南。

<<学点心理学玩转人际关系>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>